

## WIE BEKOMME ICH VON MEINEM KUNDEN EIN JA?

### TELEFONIEREN MIT KUNDEN

Von der Neukundenakquise über das Nachtelefonieren von Offerten bis hin zum erfolgreichen Zusatzverkauf bekommen Sie hier die entsprechenden Tipps.

#### Trainingsschwerpunkte

- erfolgreiche Neukundenakquise
- Nachtelefonieren von Offerten und Mailings
- freundliche Weitervermittlung von Anrufern
- kundenorientierte Formulierungen bei Entgegennahme von Aufträgen oder Beschwerden
- Zusatzverkauf
- Umgang mit ungunstigen Gefühlen beim Telefonieren, sodass Sie immer mit einem Lächeln jeden Anruf entgegennehmen

#### Zielgruppe

- alle Personen, mit telefonischem Kundenkontakt

#### Gruppengröße

- 1 bis max. 12 TeilnehmerInnen

#### Dauer

- 1 Tag
- gerne führe ich das Training auch in 2 „4-Stunden-Blöcke“ durch

#### Trainingsort

- wird von Ihnen festgelegt

## Nachhaltigkeit

- Learning by doing  
Gerne verbringe ich die Zeit direkt am Arbeitsplatz des Teilnehmers, damit ich bei Telefongesprächen zuhören kann und so dem/r TeilnehmerIn sofort die entsprechenden Tipps mitgeben geben kann

Kontaktieren Sie mich einfach unter [office@advanced-business.eu](mailto:office@advanced-business.eu) oder 0676/ 888 42 888 für ein unverbindliches Erstgespräch.

